Munich Personal RePEc Archive

Entrepreneurs and landlords of Northern Nigeria in the fight for political power: On the social ascent of the indigenous economic elite in the Nigerian Emirates

Dirk Kohnert

GIGA - German Institute of Global and Area Studies / Institute of African Affairs, Hamburg

December 1978

Online at http://mpra.ub.uni-muenchen.de/5363/
MPRA Paper No. 5363, posted 17. October 2007

DIRK KOHNERT

Unternehmer und Grundherren Nord-Nigerias im Kampf um die politische Macht

Zum sozialen Aufstieg der einheimischen Wirtschafts-Elite in den nigerianischen Emiraten

1. DIE HISTORISCHE BASIS

Unter der Fulani-Herrschaft im ehemaligen Sokoto-Reich des 19. Jahrhunderts fielen Reichtum und politisch-sozialer Status nahezu automatisch zusammen. Ein hoher Rang in der Statushierarchie brachte zwangsläufig auch ökonomische Privilegien mit sich, wie Einkommen aus Tribut oder Grundrente, Ansprüche auf Kriegsbeute und Sklaven und Einkünfte aus Sklaven-Plantagen oder -Dörfern, die sich entweder im persönlichen Besitz der Königsfamilien befanden, oder an verdienstvolle Beamte als Lehen vergeben wurden, und die Grundherrenklasse mit Naturalien versorgten oder Kolanüsse, Shea-Butter etc, für den Markt produzierten (cf. Mason, 1973).

Aber auch einmal abgesehen von der traditionellen sozialen Identität von Rang und Reichtum, bestand eine enge Verbindung zwischen dem Beamtenapparat der herrschenden Klasse und dem Handelskapital, wie am Beispiel des Nupelandes deutlich wird. Der deutsche Konsul v. Puttkamer, der im Februar 1889 mit *Etstt* Maliki in Bida verhandelte, um das britische Handelsmonopol am Niger *zu* durchbrechen, berichtet, daß der König und seine Minister selbst Handel trieben. Der *Etsu* Nupe unterhielt außerdem ein eigens für europäische Kaufleute gegründetes Handelsamt, das dem *Ndeji* unterstellt war; daneben existierte ein weiteres Amt für die übrigen Ausländer und Karawanenhändler. Die europäischen Handelshäuser hatten beträchtliche Abgaben für die ihnen eingeräumten Privilegien an den König in Bida abzuführen; außerdem erhob Maliki Anspruch auf den zehnten Teil der für den Export bestimmten Güter der kleineren Firmen sowie individuelle Abgaben von den durchziehenden Karawanen[1].

Die Finanzierung von Handelsexpeditäonen, zum Beispiel nach Kano oder Bornu, durch Angehörige des Grundadels, die über viel flüssige Mittel verfügten, sich aber nicht selbst im Handel engagieren wollten, war zu dieser Zeit weit verbreitet. Nach Nadel nahmen an solchen profitablen Investitionen auch noch 1936 die meisten hochgestellten Notablen Bidas, einschließlich des *Etsu* Nupe, teil (Nadel, 1942:311).

Mit der Übernahme der staatlichen Zentralgewalt durch die britische Kolonialregierung (ab 1901) fiel in bezug auf die traditionelle Elite die Verfügungsgewalt über politische und ökonomische Ressourcen nicht mehr notwendigerweise zusammen: zum einen schoben die Briten den Raubzügen und dem Sklavenhandel der lokalen Despoten einen mehr oder weniger effektiven Riegel vor, zum anderen sahen die reisenden Kaufleute sich nicht mehr im bisherigen Maße genötigt, durch exzessive Abgaben einen Teil ihres Profites an die Grundherren-Klasse abzuführen. Außerdem ergab sich eine merkliche Verminderung der Investitions-Schwelle im Über-Landhandel (long-distance trade), weil die Kaufleute nicht mehr gezwungen waren, zum Schutz ihrer Waren und ihres eigenen Lebens in großen Karawanen zu reisen. Dadurch eröffneten sich auch für die reicheren

1 Cf. Puttkamer, v., an das Auswärtige Amt, Berün, KA IV, Bd. 8802, Bl. 45, zitiert in: Achufusi, 1962: 72; cf. auch Mason, 1970: 318-33.

Schichten innerhalb der Bauernschaft Verdienstmöglichkeiten, von denen sie bis dahin ausgeschlossen waren. In einem Memorandum über die Besteuerung der Eingeborenen in Nord-Nigeria beschreibt der britische High Commissioner, Lord Lugard, die Entwicklung des Handels folgendermaßen:

„Under the old native régime . . . traders were exorbitantly taxed, partly by a series of tolls collected at toll stations, and at ferry crossings, partly by a System of octroi or impots levied at the gates of the walled cities, and partly by a System of enforced presents to the ruling chiefs whose territory they passed through. Even more vexatious than these demands was the enforced delay at each large city, for a caravan could not move on until it obtained permission of the chief, and this permission, in spite of repeated presents, was often delayed for months . . . . the first act of the Government was to sweep away the whole of this system . . . to secure the safety of the caravan routes, and to improve the roads, and to bridge the streams . . . . Caravans can now make two journeys where formerly they only made one . . . Prices of produce from Kano and Bornu fell at Illorin much below their former selling rates. Trade increased and is increasing in a wonderful way, so much so that it has become a matter of serious consideration whether the attractions of trade are not withdrawing an undue proportion of the population from productive industry . . ." (Lugard, 1907: 19/20).

Diese begeisterte Schilderung Lugard's über die Auswirkungen der „Pax Britannica" ist zwar nicht zuletzt auch ein Rechtfertigungsversuch der Kolonialherrschaft im allgemeinen und des im Nupeland 1902 eigenmächtig, d. h. ohne Billigung des Colonial Office, eingeführten „Caravan toll" (5 % ad valorem, für jede durchquerte Provinz, maximal 15 %) im besonderen – sie scheint aber die Ausweitung des einheimischen Handels in den Grundzügen richtig darzustellen. Die Einnahmen der Kolonialregierung aus der Karawanen-Steuer wuchsen in den drei Jahren zwischen 1903 und 1906 von £ 21 149 auf £ 40494 um nahezu das Doppelte an - trotz zunehmender Steuerumgehung[2].

Im Jahre 1903 wurden im Nupeland zum ersten Mal beräderte Transportmöglichkeiten und Ochsen als Zugtiere eingeführt sowie Kupfer- später Weißmetallmünzen als Zirkulationsmittel ausgegeben, das graduell die unhandliche Kaurie-Währung ersetzte (Dupigny, 1920: 26). Der britische Resident in der Nupe Provinz berichtete im gleichen Jahr von einer beachtlichen, monatlich zu beobachtenden Zunahme des Handels in Kola-Nüssen, Salz, Streichhölzern, Perlen und gefärbten Stoffen. Den Gesamtwert des jährlichen Transithandels durch Bida schätzte er auf £ 48484; das reale Wachstum des einheimischen Handels auf 20 % im Jahre 1905 (Annual Colonial Reports for 1903: 12; for 1905/06: 83). Die Eröffnung neuer Handelsstationen am Niger, 1906, in Baro durch die Niger- und J. Holt Company und durch Seigler's in Katcha, der systematische Aufbau eines Straßennetzes in der Nupe Provinz und der Bau der ersten Eisenbahnlinie Nigerias von Baro nach Kano, entlang der Ostgrenze des Bida Emirates (1907-1912), dürften dem einheimischen Handel ebenfalls beträchtliche Anreize geliefert haben.

2. DAS HANDELSKAPITAL ALS BANKIER DES GRUNDADELS

Die neu geschaffene Möglichkeit, es auch ohne adelige Abstammung zu wirtschaftlichem Wohlstand zu bringen, für die Masse der Bauern ohnehin nur eine Illusion, bewirkte aber nur in sehr begrenztem Maße einen Abbau der sozialen Schranken zwischen Adel und Bürgertum. Denn einerseits konnten Angehörige der traditionellen Elite in überraschendem Maße ihre verschwenderischen Ausgaben einschränken, ohne dabei ihren Rang einzubüßen, der sich in einigen wenigen Statussymbolen, etwa dem Turban aus blauer Brokat-Seide und einem silbernen Schwert, von Generation zu Generation weitervererbt, hinreichend nach außen hin dokumentierte. Auf ein Pferd, verziertes Zaumzeug und Sättel konnte man notfalls verzichten, ebenso auf eine repräsentative Behausung oder großzügige Gastfreundschaft (Nadel, 1942: 364, 128). Andererseits waren die Gemeinen, *talakawa*, nach wie vor auf die Protektion von Mitgliedern des Adels angewiesen, wenn sie

2 Lugard, 1907: 19/20; inwieweit der Anstieg auf eine zunehmende Effektivität der Einziehungsmethoden zurückzuführen ist, ist leider aus den Unterlagen nicht ersichtlich.

auf der sozialen Leiter nach oben klettern wollten. Und diese Patronage ließen sich die Noblen normalerweise fürstlich entlohnen. Im übrigen blieben die begehrten, mit einem festen Gehalt ausgestatteten Posten in der Regierung und Verwaltung weiterhin fest in der Hand der traditionellen ,,leisured class". Im Hausaland, ebenso wie im Nupeland, symbolisierte daher das Sprichwort ,,*Zuriyan sarki ba talakawa ne ba*" („Die Nachkommen eines Königs werden niemals Gemeine") (cf. Smith, M. G., 1955: 8) mit Recht die eingeschränkte abwärtsgerichtete soziale Mobilität des Adels auch unter britischer Oberherrschaft.

Begünstigt durch die neu geschaffenen Handelsmöglichkeiten gelang es zwar einigen *talakawa*, in die Schicht der neureichen Kaufleute aufzusteigen und nach lokalen Maß-Stäben beträchtliche Vermögen anzusammeln. Reichtum an sich brachte aber keine automatische Anerkennung durch die Grundherrenklasse. Das Aushalten von Beamten der Native Authority (N. A.)[3], die oft über ihre Verhältnisse lebten und bei reichen Händlern Kredit erhielten, die Gewährung großzügiger Geschenke an einflußreiche Mitglieder des Königshofes oder letztendlich der Kauf von Titeln, stellte bis in die vierziger Jahre die einzige gültige Eintrittskarte in den exklusiven Zirkel der sozialen Elite des Nupelandes dar (cf. Nadel, 1942; 365). Bereits unter *Etsu* Bello und *Etsu* Saidu, also in den zwanziger und dreißiger Jahren, kauften sich karrierebewußte reiche Kaufleute die Patronage einflußreicher Aristokraten und erwarben in einzelnen Fällen für £ 5 bis £ 20 sogar wichtige Staatsämter, die normalerweise nur Personen von Rang und Adel vorbehalten waren, wie das Amt des *Alkali* (Nadel, 1942: 98, 125). Die Rigidität der Sozialstruktur resultierte in der paradoxen Situation, daß wohlhabende Kaufleute sich in ein Klientelverhältnis begaben und sogar den Erwerb eines Sklaventitels für erstrebenswert erachteten: *Etsu* Saidu verkaufte den Rang des *Mizindadi* (Höriger und Majordomus des *Etsu*) gleich dreimal; und *Gabi Seidi*, Verbindungs-Offizier zwischen Emir und britischem Diserict Officer unter *Etsu* Bello, erwarb für £ 16 seinen Titel, der zu den Ersten in der Rangordnung der Sklaven-Beamten am Hofe von Bida zählte (Nadel, 1942: 124, 108). Die traditionelle Praxis des *kudin sarauta* und *kudin gaisuwa*, d. h, des obligaten „Geschenkes" an den Emir oder die „Königsmacher" beim Antritt eines neuen Amtes, und die noch in den sechziger Jahren in einigen Emiraten praktizierte Methode, sich gegen eine Standard-Gebühr von z. B. £ 300 an den Emir die Nominierung als Parteikandidat zu sichern, weisen auf ähnliche Aufstiegsmöglichkeiten auch in den übrigen Regionen des Nordens hin (cf, Whitaker, 1970: 33, 226, 424, 440).

Das Einheiraten in die Oberklasse bildete einen weiteren Weg zum sozialen Aufstieg. Nadel hörte 1936 von zwei Fällen, in denen bürgerliche Ehemänner durch die Liaison mit einer Frau aus dem Adel sogar *saraki* Titel – gegen einen exorbitanten Brautpreis – erwarben[4]. Die Beschreibung der prekären Zwitterstellung eines erfolgreichen Kaufmannes Anfang der fünfziger Jahre, wie sie Smith in den folgenden Passagen über das Wirtschaftssystem der Hausagesellschaft in Zaria gibt, trifft in den wesentlichen Punkten auch auf das Nupeland zu:

„Under these conditions the rate of social mobiücy between the two main groups is limited. Even a successful merchant, the creditor of sevcral aristocrats, cannot expect political office or equality of

3 Als „Native Authority" bezeichnete Lugard im Rahmen der ,,indirect rule" die lokale Selbstverwaltung der Eingeborenen durch ihre traditionellen Herrscher. Der N. A. war bis zur Local Government Reform 1976 ein District Officer auf Bezirksebene und ein Resident auf Provinzebene zu- bzw. übergeordnet, als Vertreter der Kolonial- bzw. nach 196Q der Bundes- und Landesregierung.

4 Cf. Nadel, 1942: 149,50. Von den Unternehmer-Mitgliedern des House of Asscmbly der Nord-Region zwischen 1956 und 1961 war zum Beispiel ein Alhaji Nabegu verheiratet mit der Tochter des Galadiman Kano, eines Onkels des Emirs; A. Haruna Kassim, als Eigentümer einer prosperierenden Pilger-Agentur ebenfalls einer der führenden *attajirai* (reiche Kaufleute) von Kano bekannt, war der Schwiegersohn eines District Heads (D. H.) aus einer prominenten Fulani-Familie namens Yolawa, cf. Whitaker, 1970: 335, 482, 316/17.

Status with nobles; in fact to be successful he needs protection, and is usually the dient of a nearby lord." (p. 92) „Wealth carries great prestige, but little political weight in traditional terms; . . .as the customary rate of profit in trade is high, and the market conditions have been favourable, those merchants who have managed to raise their turnover above a certain level, cannot fail to amass what are, by native standards, large sums . . .the productive system, that is the Instruments of production traditional among the Hausa, has little room since the abolition of slavery for investment of capital on a large scale; while to import and maintain the productive apparatus of the Europeans might bring diese merchants into economic competition with the European firms on whose goodwill their prosperity depends, though a more important restriction on such Investment is the lack of technically skilled Hausa workers capable of operating or maintaining machinery and reluctance to employ Ibo labour." (Smith, M. G. 1955: 92, 100/01).

Dem statusbewußten Kaufmann blieb angesichts dieser Situation kaum noch eine andere Möglichkeit, als seine Gewinne in „unproduktive" Projekte, wie zum Beispiel eine Flugreise nach Mekka, zu investieren. Die Nachfrage nach solchen Pilgerfahrten stieg bereits Anfang der fünfziger Jahre so stark an, daß die Kolonialregierung den Flugdienst gen Mecca beträchtlich ausweiten mußte. Heutzutage beschäftigt sich eine eigens zu diesem Zwecke eingesetzte Regierungskommission mit dem jährlich erneut aktuellen Problem - einerseits um die Pilger vor allzu wucherischen Forderungen der Reisegesellschaften zu schützen (der Flugpreis beträgt heute etwa das Dreifache des durchschnittlichen Jahreseinkommens eines Nupe Bauern), und andererseits, um die Verstopfung des Flughafens in Kano durch die Pilger (mehr als 100 000 im Jahre 1976) auf ein erträgliches Maß abzumildern. Während einige Emire und Angehörige des Grundadels jährlich, oder zumindest mehrmals in ihrem Leben, die Reise nach Mekka antreten, ist das für einen Kaufmann kaum von Nutzen, da er sich den Titel des „Alhaji" bereits mit der ersten Pilgerfahrt erworben hat. Letzterer trägt wesentlich dazu bei, das Vertrauen seiner Vertragspartner in seine Geschäfte zu festigen. So ist es gut möglich, daß seine Gewinne in den folgenden Jahren weiter ansteigen. Nunmehr mag er sich dem Kreditgeschäft zuwenden, welches zwar beträchtliche Risiken mit sich bringt, unter anderem, weil Zinsforderungen durch den Islam verboten sind. Es gibt jedoch vielerlei Wege, um dieses Verbot zu umgehen; erfolgreiche Kaufleute konnten im Zaria Emirat das in diesem Betätigungsfeld eingesetzte Kapital mit bis zu 25 % per Monat verzinsen (cf. Smith, M. G., 1955: 100/01). Das Transportwesen und die Bauwirtschaft waren, und sind bis heute, ebenfalls ein beliebtes Investitionsfeld des einheimischen Kapitals, das beträchtliche Profite abwerfen kann. Weil es etablierte soziale Normen aber bisher den Kaufleuten verboten, ihren Reichtum gegenüber der traditionellen Elite ostentativ zur Schau zu stellen, gingen einige reiche *talakawa* dazu über, den Grundadel auszuhalten, und die ab Mitte der fünfziger Jahre politisch aktiven Gruppierungen mit beträchtlichen Spenden zu unterstützen.

Insgesamt gesehen ist die Rolle des einheimischen Kapitals in den nord-nigerianischen Emiraten nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges -so, wie sie zum Beispiel M. G. Smith (ibid.) beschreibt - scheinbar ein exemplarischer Beleg der Thesen der „*dependencia*-Theoretiker", nach denen das „peripher-kapitalistische Wirtschaftswachstum" in den Entwicklungsländern Schwarzafrikas die Entstehung einer eigenständigen nationalen Bourgeoisie verhindert[5].

5 Cf. Amin, 1972; Coquery-Vidrovitsch, 1976; 46–48. Auch im Zaria oder Bida der frühen fünfziger Jahre war die Kaufmannsschicht abhängig von den großen imperialistischen Handelskompanien wie J. Holt und der United Africa Comp.; enge Verbindungen bestanden zum Beispiel auch in Bida zwischen den beiden großen britischen „canteens" gegenüber dem Nordtor der Stadt und kleinen und großen einheimischen Unternehmern, die nicht nur in der Versorgung mit dringend benötigten europäischen Konsumgütern, sondern auch in bezug auf Ersatzteile und vor allem auf Kredit für ihre Handelsoperationen von den europäischen Handelskompanien abhängig waren, bei denen eine Reihe Bida-Kaufleute mit £ 200 oder mehr in der Kreide standen; cf. Nadel, 1942: 327/8, auch für weitere anschauliche Beispiele der Geschäftsverbindungen zwischen Europäern und Nigerianern sowie Akeredolu-Ale, 1975: 43.

Die Zerstörung des traditionellen lokalen Handwerks — im Nupeland am Beispiel der Eisenverhüttung und -Verarbeitung sowie der Weberei von Nadel beschrieben (Nadel, 1942: 265, 280/1), und die mangelnde Konkurrenzfähigkeit gegenüber ausländischem Kapital in der modernen (verarbeitenden) Industrie, die einheimische Unternehmer von größeren Investitionen in der Produktionssphäre abhielt, entspricht ebenfalls den Beschreibungen des „*dependencia*-Ansatzes". In die gleiche Richtung weist auch die Ausrichtung der kaufkräftigen Nachfrage auf (Luxus-) Konsumgüter und die Stützung der traditionellen Herrscher aus der Grundherrenklasse durch das lokale Handelskapital.

Sowohl der „*dependencia*-Ansatz" als auch Politologen wie Whitaker, die vor zwei Jahrzehnten detaillierte Informationen über die politischen Verhältnisse in Nord-Nigeria sammelten, lehnen daher historische Parallelen zu der Übergangsphase vom Feudalismus zum Kapitalismus in Europa ausdrücklich ab; sie weisen darüber hinaus noch auf den unvergleichlich höheren Abhängigkeitsgrad der afrikanischen Unternehmer vom Staat und der traditionellen Elite hin, welche die Regierung in Nord-Nigeria in den fünfziger und sechziger Jahren kontrollierte (cf. Whitaker, 1970: 334). Die Frage ist nur, ob die Schlußfolgerungen von Smith und Whitaker, die auf der Basis ihrer Untersuchungen in der Zeit der auslaufenden Kolonialherrschaft beruhen, auch heute - 20 bis 30 Jahre danach — noch volle Gültigkeit besitzen[6].

3. DER STAAT ALS WICHTIGSTER AUFTRAGGEBER

Der Staat war, und ist wohl auch heute noch, der größte Auftraggeber für die *attajirai* Nord-Nigerias; und mit den staatlichen oder halbstaatlichen Organisationen wie Development- und Marketing-Boards bestimmte die traditionelle Führungsschicht bisher nicht nur die Richtlinien der Wirtschaftspolitik, sondern entschied auch über die wichtigsten kommerziellen Aktivitäten des Landes bis hin zur jährlichen Festsetzung der Ankaufpreise der „cash crops" wie Baumwolle, Erdnüsse, Sesam, etc. Die Grundherrenklasse gewann somit maßgeblichen Einfluß auf die Gewinne des nigerianischen Unternehmertums. Die Vormachtstellung der Native Authority mindestens bis Mitte der sechziger Jahre wird bereits deutlich in der Zusammensetzung der beiden bedeutenden wirtschaftlichen Entwicklungsinstitutionen des Nordens zu dieser Zeit, des „Northern Regional Marketing Board"[7] und der „Northern Regional Development Corporation" (N.R.D.C.), die - vom Marketing Board mit Kapital ausgestattet - günstige Kredite an einzelne Personen und Projekte vergab, um die Wirtschaftsentwicklung Nord-Nigerias zu fördern. Von den 23 Mitgliedern der N.R.D.C. zwischen 1950 und 1958 waren 26 % Emire und 69,5 % Angehörige legislativer Organe, davon 17 % District Heads und nur 4,5 % Kaufleute (Dudley, 1968: 142). Den Vorsitz der N.R.D.C. führte bis 1961 A. Aliyu, *Turakin Zazzau*, früherer Minister für Handel und Industrie, Mitglied des Exeku-

6 Collins, 1977: 143 konstatiert zwar auch noch nach dem Nigerianisierungsdekret von 1972 die Beherrschung der nigerianischen Wirtschaft durch den Staat und das ausländische Kapital, er kommt aber zu dem Schluß, daß das einheimische Kapital sich in zunehmendem Maße gegen die Rolle des „willigen Partners" auflehnt. Generell ist den „*dependencia*-Studien" über Westafrika der Fehler gemeinsam, daß sie sich zu wenig mit den Basisprozessen der einheimischen Wirtschaftsentwicklung beschäftigen. Zumindest auf dem Gebiet der Nahrungsmittelproduktion, das die „*dependencia*-Theoretiker" als Paradebeispiel ihrer Stagnations-These betrachten, weisen Feldstudien des Autors im Nupeland auf eine zunehmende Differenzierung der Bauernschaft und die Entwicklung einer Schicht kapitalistischer Farmer hin, die vorrangig auf das Wachstum des *inneren* Marktes gegründet ist und sich weitgehend unabhängig von staatlicher Intervention vollzog, cf. Kohnert, 1979.

7 Ab 1954; im April 1977 ersetzt durch bundesweit organisierte Marketing Boards für einzelne Früchte, die ihre Monopolstellung verloren, nur noch als Residual-Käufer auftreten, und u. a. die lokale Agro-Industrie durch „joint-ventures" fördern sollen, cf. Smith, D., 1978.

tiv-Komitees der Regierungspartei, NPC, und - wie sein Titel schon zeigt - ein hochrangiger Beamter am Hofe des Emirs von Zaria aus einer alten Grundherrenfamilie. Nach dem N.R.D.C.-Gesetz erhielt ein „loans committee" innerhalb der Organisation Vollmacht über die Kreditvergabe. Die Status- und berufsmäßige Zusammensetzung des Komitees in der Saison 1956/57 ist bezeichnend für die damalige Machtverteilung innerhalb der N.R.D.C., an der sich bis 1966 nichts Grundlegendes änderte: Einschließlich des Vorsitzenden gehörten dem Kreditvergabe-Komitee der N.R.D.C. zwei Emire, fünf Titel-Halter der Grundherrenklasse und zwei hohe Beamte der Native Authority an[8].

Die Aufzählung der Mitglieder der einzelnen untergeordneten „Provincial Loans Boards" liest sich ebenfalls wie ein Auszug aus den oberen Rängen der Besoldungslisten der N.A. Den Vorsitz über die Boards auf Provinzebene führten entweder Emire oder Ratsherren des Emirs (Whitaker, 1970: 389). Von insgesamt 13 regionalen Komitees hatten 9 einen Anteil an N.A.-Angehörigen von 70–100 %. Der Anteil des Handelskapitals in diesen Gremien lag allerdings schon wesentlich höher, in der Mehrzahl der Fälle jedoch nicht über 20 %; nur in Ausnahmefällen machte er über ein Drittel der Mitglieder aus; und zwar im Sokoto Regional Board 33 %, im Kaisina Regional Board 37,5 %, im Kaduna Capital Board 71,5 % (Ann. Rep. ..., ibid, App.: Provincial Loans Boards).

Angesichts dieser Zusammensetzung ist es nicht verwunderlich, daß nicht nur eine 1966 von der Militärregierung eingesetzte Untersuchungskommission ineffizientes Management, Korruption und einseitige Unterstützung von NPC- und N.A.-Angehörigen aufdeckte[9], sondern auch bereits 1963 in Parlamentsdebatten die Bevorzugung der traditionellen Elite bei der Darlehensvergabe offen zur Sprache kam[10]:

„... It was found that the principal culprits (i.e. those who failed to repay loans from Co-operative Loans Boards] were the District and village Heads and Alkalis, so it is not very easy to do something about it. The Emir (of Katsina] has sent out instructions to all District Heads, Village Heads and Alkalis not to accept any loans in future. But the Assistant Registrar has reported that he finds difficulty because he believes that District and Village Heads and Alkalis are now putting forward their nominees to accept money on their behalf."

Daß die Darlehensvergabe der N.R.D.C. zur Werbung von Parteimitgliedern für den der N, A. nahestehenden NPC benutzt wurde, war in den Emiraten ein offenes Geheimnis. Tiffen führt den Fehlschlag der (Kredit-) Genossenschafts-Bewegung im Gombe Emirat zum Beispiel in erster Linie darauf zurück, daß den Bauern nicht immer klargemacht wurde, daß die Summe, die sie beim Eintritt in den NPC erhielten, ein Genossenschafts-Darlehen war und kein Geschenk; die größten Darlehen gingen an die mächtigsten NPC Wähler (Tiffen, 1972: 230). Kurz vor den Bundeswahlen von 1959 authorisierte die N.R.D.C. die stolze Summe von £ 550 000 für Darlehen an Einzelpersonen (Whitaker, 1970: 389). Ein Spitzenmanager der „Northern Nigeria Development Corporation" berichtete 1966:

8 Das Komitee setzte sich 1956/67 wie folgt zusammen: 1. Mallam Aliyu Mustapha, *Lamido* (Emir) of Adamawa, 2. A. Shehu Ahmadu, O. B. E., *Madawakin* Kano, 3. Mallam Muhamadu Kobo, Emir of Lapai, 4. A. Abubakar M. B. E., *Madawakin* Sokoto, 5, A. Usman Liman, M. A. H., *Sarkin Musawa* of Katsina, 6. Mallam Ibrahim Tako, *Galadiman* Bida, 7. Mallam Zana Mustapha Liasu, Development Secretary, Bornu N. A., B. Mallam Mamman, Dan-Karfalla of Jos, 9. Mr. P. C. A. Okpanachi, M. H. A. of Idah; zwei weitere ursprünglich ernannte Mitglieder waren Mallam Muhammadu Chado, *Sarkin Gona*, Bida, der im Okt. 1956 starb, und M. Ibrahim Musa Gashash, einer der führenden Kaufleute in Kano, der zurücktrat, um den Posten als Minister für Soziales und Genossenschaftswesen in der Regionalregicrung des Nordens anzutreten. Cf. Ann. Report of the Northern Regional Development Corporation for 1956/57, Kaduna, 1958, p. 11; cf. auch Whitaker, 1970: 388/9.

9 Ann. Rep. of the N. R. D. C. for 1966; cf. Whitaker, 1970: 390.

10 Extract from the debates in the Northern House of Assembly, 14th March 1963, p. 341, zitiert in: Dudley, 1968: 142.

„Many N.N.D.C. industrial loan applicants have no concept of how a large manufacturing enterprise should be run. Yet if . . . the applicants have political power they are able to procure loans from the N.N.D.C. . . . Many never even expect to have to pay back the loan. There is little we can do to impose business-like standards, until the firm is close to bankruptcy. Even at that stage, there will still be pressure in the regional government for N.N.D.C. to ‚bail the firm out'." (Nafziger, 1977: 135).

Hinsichtlich der Zusammensetzung des „Northern Regional Marketing Board" zeichnete sich ein ähnliches Bild wie bei der N.R.D.C. ab. Mit der Übernahme der Boards durch Nigerianer ab 1954 überwog das Native-Authority-Element sowohl in den „Product Representative Committees" als auch unter den inoffiziellen Mitgliedern des N.R.M.B. Interessanter ist hier jedoch der schon sehr früh spürbare Druck des nord-nigerianischen Handelskapitals in Richtung auf eine Nigerianisierung der profitablen Posten der „Licensed Buying Agents" (L.B.A.'s), die praktisch das Handelsmonopol für alle exportierten landwirtschaftlichen Produkte (dem wichtigsten Devisenbringer des Landes bis in die sechziger Jahre) besaßen, was ihnen beträchtliche Gewinne einbrachte. Führende Kaufleute des Nordens wie A. Dantata, I.M. Gashash, A. Ali Iliya, Baba Dankantoma, M. Ahmadu Danyama Rufa'i und A. Ibrahim Usman Makarfi nutzten ihre Ernennung zum L.B.A. als Startbahn ihrer Karriere; die meisten der genannten Unternehmer wurden später Parlamentarier des Northern House of Assembly. Während in den fünfziger Jahren einige wenige europäische und levantinische Firmen wie die United Africa Company, G.L. Gaiser, J. Holt, B.C.G.A., Paterson, Leventis und Raccah die Listen der lizensierten Händler anführten, wandte sich das Blatt mit der Unabhängigkeit Nigerias (1960) zugunsten der nigerianischen Unternehmer, wie aus Tabelle l ersichtlich ist:

Tab. 1: Zusammensetzung der L.B.A.'s des Northern Nigeria Marketing Board für Baumwolle und Erdnüsse

	Nigerianer	Ausländer	Jahr
Baumwolle:	0	13	1955/56
	5	11	1960/61
	167	7	1964/65
Erdnüsse:	2	20	1952/53
	24	18	1960/61
	266	2	1967/68

Quelle: Kriesel, 1968b: 52-53.

Wie angesichts der „Northernisation"-Politik nicht anders zu erwarten war, hatten Händler aus dem Norden unter den L.B.A.'s des N.N.M.B. die absolute Mehrheit; von 383 L.B.A.'s in der Saison 1965/66 stammten 258 aus Nord-Nigeria, während zum Beispiel 1952 kein einziger der 23 staatlich lizenzierten Erdnußankäufer ein Nord-Nigerianer war (Ann. Report of the Northern Nigerian Marketing Board, Kaduna, div. Jahrgänge).

Die erstaunliche Zunahme der L.B.A.'s innerhalb einer Dekade hat mehrere Gründe. Erstens brachte die Nigerianisierungswelle auch eine rasche - oft politisch motivierte - Zunahme der offiziellen Vermarktungsstationen mit sich, die ursprünglich strategisch auf die Verkehrsknotenpunkte der Nord-Region verteilt, nunmehr auch schwer zugängliche Stationen in entlegeneren Gebieten umfaßten; zum zweiten lag die durchschnittliche Kapitalausstattung und damit auch das Handelsvolumen der nigerianischen Unternehmer niedriger als bei ihren ausländischen Konkurrenten; und drittens winkte mit der Gewährung einer Lizenz auch die Aussicht auf überdurchschnittliche Gewinne, was wiederum dazu führte, daß neben den ökonomischen Voraussetzungen (ein L.B.A. mußte laut Statut des Board z. B, einen Mindestumsatz von 150 t Erdnüssen mit eigenen Mitteln garan-

deren; cf. Kriesel, 1968a: 23) auch politische Loyalität gegenüber der N.A. in den Board-Gremien bei der Ernennung zum L.B.A. eine gewichtige Rolle spielte[11].

Die Ursache der außerordentlichen Profitabilität des Handels mit den ,,export crops" war sowohl in der großzügigen Unterstützung der L.B.A.'s seitens des Marketing Board als auch in den mannigfaltigen Ausbeutungsmöglichkeiten gegenüber den kleinbäuerlichen Produzenten zu suchen. Neu ernannte L.B.A.'s erhielten ab 1961 bis zu E 10 000 (ab 1962 max. £ 5000) als Darlehen. Daneben gewährte der Board sogenannte ,,bulk allowances" und Vorauszahlungen zum Ankauf der Produkte, Die Abrechnung dieser Vorauszahlungen wurde besonders in den entlegeneren Stationen kaum kontrolliert, ganz davon abgesehen, daß das System der Vorauszahlungen eine schwere Belastung für den Haushalt des N.N.M.B. bedeutete und nur wenige Wochen nach Eröffnung der Saison 1958/59 zu Außenständen von £ 12 bis £ 15 Millionen führte (Kriesel, 196Sa: 27),

Die Rückzahlungsverpflichtung der Handler wurde sehr lax gehandhabt; Zurückstellungen für voraussichtlich verlorene Kredite betrugen 1965 £ 1,25 Millionen (Kriesel, 1968b: 22), und einflußreiche L.B.A.'s konnten ungestraft ihre Darlehen für andere als die dafür vorgesehenen Zwecke benutzen (Titiloye/Ismail, 1974: 139). Darüber hinaus übernahm der Board ab Februar 1961 auch noch die Verantwortung für die Bereitstellung der Säcke, in die die Produkte abgefüllt wurden, wobei ungewöhnlich hohe Verlust- und Abschreibungsraten auftraten.

Zwar fühlten sich die Marketing Boards auf Grund ihrer Monopolstellung verpflichtet, in jeder Saison den Bauern Mindestabnahmepreise zu garantieren; diese waren aber nicht viel mehr Wert als das Papier, auf dem sie verkündet wurden. Untersuchungen in den sechziger Jahren ergaben, daß weniger als 2 % der Bauern von der Existenz eines Mindestpreises wußten und noch weniger die Bedeutung von ,,gazetted prices" kannten (Kriesel, 1968a: 23). Unterschreitung des garantierten Mindestpreises – bei Baumwolle zum Beispiel nach gleichlautenden Schätzungen in vielen Fällen um 30 %–40 % -, falsches Abwiegen oder Naturaltausch von Textilien gegen Baumwolle, bei dem die Bauern in der Regel ebenfalls übervorteilt wurden, sind häufig genannte Beispiele der Betrugsmöglichkeiten der L.B.A.'s (cf. Kriesel, 1974: 158/9; 1968b: 22/3). Die Monopolstellung vieler Agenten der Marketing Boards in ihren Heimatdörfern wurde durch die stark angewachsene Zahl von L.B.A.'s nach 1960 nicht beeinträchtigt. Kriesel vermutet sogar, daß die Konkurrenz der Händler untereinander weiter abnahm, wegen des geringeren Handelsvolumens der einheimischen Unternehmer sowie der gleichzeitigen Zunahme der Ankaufstationen, die gerade in den entlegeneren Regionen oft die Domäne eines einzigen Agenten waren (cf. Kriesel, 1974: 159). Die schwache Verhandlungsposition der Bauern, die keine nennenswerte Sicherheit bieten konnten, die Dringlichkeit, mit der sie kurz vor der Ernte auf flüssige Mittel angewiesen waren, und fehlende alternative Geldquellen, mögen - ähnlich wie im ,,cocoa belt" – auch in den Baumwoll- und Erdnußanbaugebieten Nord-Nigerias zu einem beträchtlichen Einkommenstransfer von den Produzenten zu den L.B.A.'s durch wucherische Kreditzinsen geführt haben (für den ,,cocoa-belt" cf. Essang, 1972: 44).

Die Feststellung schwerwiegender Mängel innerhalb des N.N.M.B. durch eine 1966 von der Militärregierung eingesetzte Untersuchungs-Kommission sowie die nach dem Bürgerkrieg (1967-70) verstärkt einsetzende wissenschaftliche Kritik an der vorrangig auf die Besteuerung von Produzenten-Einkommen ausgerichtete Politik der Marketing Boards, die nicht zuletzt wegen der inzwischen vorhandenen alternativen Finanzierungsquellen aus der Erdölförderung als obsolet angesehen wurde, gaben zwischen 1975 und 1977 den formalen Anlaß zu einer grundlegenden Reform der Vermarktungsorganisation. Die treibenden Kräfte bei der Durchsetzung dieser Reformen scheinen aber weniger abstrakte akademische Interessen als vielmehr die im Hintergrund wirkenden wirt-

11 Cf. White Paper on the Northern Nigeria Military Government's policy for the comprehensive review of the past operations and methods of the N. N. M. B., Kaduna, 1967: 15; cf. Kriesel, 1968a: 25,

schaftlichen Inceressen der aufstrebenden nationalen Bourgeoisie Nigerias gewesen zu sein. Letztere versprach sich vermutlich von den Reformen einen besseren Zugang zu den einheimischen landwirtschaftlichen Rohstoff-Quellen für die verarbeitende Industrie; - Beschwerden über die mangelnde Auslastung von Erdnuß-, Baumwoll- oder Tomaten-Verarbeitungsbetrieben wegen Engpässen in der Rohstoffversorgung tauchten in den letzten Jahren regelmäßig in nigerianischen Tageszeitungen auf. Nach A. M. Gashash, Managing Director der NIMADCO Oil Mills Company, litten zum Beispiel die Ölmühlen des Nordens 1975/76 schwer unter dem Rohstoffmangel; die Produktionskapazität seines Unternehmens war nur zu 10 % ausgelastet (New Nigerian, 9. 8. 1976; ähnliche Meldungen über andere Betriebe cf. Daily Star, 28. 5. 1976). Daneben kamen anscheinend immer weitere Kreise der wirtschaftlichen Elite des Landes allmählich zu der Einsicht, daß eine verstärkte Förderung der landwirtschaftlichen Produktion, sowohl von der Angebots- als auch von der Nachfrageseite her gesehen, die Basis des industriellen Wachstums ist.

Wegen schlechter Ernteergebnisse und ansteigendem Bedarf der lokalen Agro-Industrie kam der Export von Baumwolle und Erdnüssen seit der Saison 1973/74 praktisch völlig zum Erliegen, lokale Textilfabriken mußten Baumwolle importieren, und der Export von Öl-Palm-Produkten und Erdnüssen wurde im Frühjahr 1976 sogar offiziell verboten (West Africa, 14. 3. 1977: 518; 8. 5. 1978: 879; Africa, No. 86, Oct. 78: 118, 125–27). Die Reformen vom 1. April 1977 beendeten die Monopolstellung der Marketing Boards, indem sie diesen nur noch die Rolle eines Residual-Käufers zuwiesen, um die Marktpreise und Produzenteneinkommen zu stabilisieren. Außerdem ging die Regierung wieder zu der bundesweiten Organisation der Boards für einzelne Produkte über, wie sie vor 1954 bestand, und bewirkte damit gleichzeitig eine einschneidende Einschränkung des Einflusses der Native Authority auf die neu eingerichteten Boards. Die Befugnis zur Festsetzung der Ankaufpreise wurde bereits 1975 von den regionalen Boards auf die Bundesregierung verlagert und die Mindestpreise für alle Produkte (ausgenommen Baumwolle) kräftig erhöht (Smith, D., 1978: 878). Eine verstärkte Förderung der Agrarproduktion durch kommerzielle landwirtschaftliche „joint ventures" sowie durch Bewässerungs- und integrierte ländliche Entwicklungs-Projekte, z. B. in Gombe, Gusau und Funtua war spätestens ab 1976 erklärte Politik der Bundesregierung[12].

1978 gewährte die Regierung potentiellen Investoren in der Landwirtschaft oder Agro-Industrie weitere Anreize: Abschaffung von Zöllen auf die Einfuhr von Traktoren und anderen landwirtschaftlichen Produktionsmitteln, Subvention der Kunstdünger-Preise zu 75 %, Investitionsbeihilfen von 10 % neben den schon bestehenden Kapitalbeihilfen, unbegrenzte Verlustfortschreibung, partielle Steuerbefreiung für Kreditzinsen, Herabsetzung der nigerianischen Mindestbeteiligung auf 40 %, Einfuhrverbot für wichtige landwirtschaftliche Produkte wie Milch, Zucker, Mehl, Bier, Nudeln, Eier und Gefrierfleisch sowie hohe Importzölle für Tomatenpurée etc. zur Ankurbelung der einheimischen Nahrungsmittelproduktion (New Nigerian, 4, 4. 1978, p. 3; Africa, No. 86, 1978: 119).

4. ZUR INTERESSENVERFLECHTUNG ZWISCHEN GRUNDHERREN UND KOMMERZIELLER ELITE

Die traditionelle Elite aus dem Grundadel hatte zwar mindestens bis zur Machtübernahme durch die Militärs (1966) in der Regierungspartei (NPC), Verwaltung und in den wirtschaftlichen Entwicklungsinstitutionen eindeutig eine Vormachtstellung inne; dieses bedeutete aber keineswegs, daß sie zu den führenden *attajirai* des Nordens in Konfronta-

12 Cf. Third National Development Plan, 1975–80, vol. 2, Lagos, 1975: 9-78; Government views on the First Report of the Anti-Inflation Task Force. — In: New Nigerian, 2, 3. 1976, S. 3.

tion stand. Vielmehr weisen bereits die oben zitierten Ausführungen von M. G. Smith auf ein Interdependenzverhältnis zwischen beiden Gruppen hin. Die Grundherrenklasse stand der aktiven Teilnahme am modernen Wirtschaftssektor auch keineswegs *en bloc* uninteressiert oder gar ablehnend gegenüber:

A. Shehu Malami, *Sarkin Sudan Wurno*, - District Head von Wurno und ebenso wie der Sultan von Sokoto ein direkter Nachkomme Othman dan Fodio's, des Gründers der Fulani-Dynastie des Nordens - besaß nicht nur eine ausgedehnte Farm, sondern war auch Aufsichtsratmitglied in einer Reihe von Unternehmen, einschließlich der Metal Box, Guinea Insurance, Associated Industries und Costain West Africa. Außerdem nominierte ihn die Bundesregierung in den Aufsichtsrat von Barclays Bank und der Nigerian Industrial Development Bank (West Africa, 15. 9. 1975, S. 1075/6). Alhaji N. R. Shetima, ein hoher Beamter der N. A., in deren Dienst er über 20 Jahre gestanden hatte, war die treibende Kraft bei der Gründung der „Northern Leather Works", der größten in nigerianischem Besitz befindlichen Schuhfabrik des Nordens, A, Shetima war bis 1964 gleichzeitig Vorsitzender des Unternehmens, dem er auf Grund seiner politischen Beziehungen beträchtliche Kredite von der N.N.D.C. verschaffen konnte (Nafziger, 1977: 132). Der Chairman der N.R.D.C., A. Aliyu, *Turakin Zazzau*, übernahm – kraft seines Amtes — gleichzeitig den Vorsitz und Direktorposten zehn verschiedener von der N.R.D.C. geförderter Unternehmen, für die er ein reges Interesse bekundete[13]. Die Nigerian Sugar Company, Bacita, ein „joint venture" mit dem britischen Unternehmen Booker McConnell, und der größte Zuckerproduzent Nigerias, wurde bis 1976 durch A. Adamu Liman Ciroma als Vorsitzendem vertreten; der General Manager der Firma ist Mahmud Waziri; - sowohl *Ciroma* als auch *Waziri* sind hochrangige Titel innerhalb der traditionellen Status-Hierarchie[14]. Von den elf Unternehmern der Regierungspartei (NPC) im Northern House of Assembly zwischen 1956–61, waren drei vom Dienst in der N.A. suspendierte Aristokraten, die sich dem Handel zugewandt hatten, und zwei weitere *attajirai* galten als Gefolgsleute eines Emirs (Whitaker, 1970: 333). Von den insgesamt zehn Oppositionsmitgliedern des Parlamentes gab die Hälfte als Hauptberuf Kaufmann oder Händler an, davon stammten drei aus dem Grundadel, Bei den 1961-65 neu hinzugewählten NPC-Parlamentariern stieg die Quote der Unternehmer gegenüber dem Zeitraum 1956–61 bereits von 14,7 % auf 23 % an; zwei Unternehmer gehörten gleichzeitig der N. A. an und insgesamt drei von 15 waren adeliger Abstammung (Auszug aus App. A. Whitaker, 1970: 471-97).

Einen bezeichnenden Einblick in die innige Verflechtung der Interessen von Regierungsmitgliedern, Beamten und der kommerziellen Elite gewähren die auch in den nigerianischen Tageszeitungen ausführlich kommentierten „White Papers" diverser Untersuchungskommissionen, die nach dem Sturz des Gowon-Regimes (1975) in einigen Ländern Nigerias eingesetzt wurden, um.unter anderem die finanziellen Transaktionen verschiedener Ministerien zu durchleuchten. Hier sei nur der Bericht der Untersuchungskommission unter dem Vorsitz Uthman Mohammed's über die Aktivitäten des Landwirtschafts-Ministeriums des ehemaligen North-Western State als Beispiel genommen, in dem u. a. führende Männer aus dem Bida Emirat eine dubiose Rolle spielten. Die Kommission stellte folgende wesentliche Mißstände fest:

a) Grobe Unregelmäßigkeiten beim staatlichen An- und Verkauf von Düngemitteln. Einseitige Bevorzugung bestimmter Lieferfirmen, Lieferung von „half bags" Düngemitteln, die als „full bags" akzeptiert wurden, gefälschte oder nicht vorhandene Rechnungen und Inventar-Verzeichnisse; gefälschte und fiktive Forderungen bei der Distribution; illegaler Verkauf von Kunstdünger über die Ländergrenzen zu überhöhten Preisen, etc.
b) Staatlicher Getreideankauf: Das Landwirtschaftsminiscerium zahlte für mehr Getreide, als es erhielt, auf Grund verdeckter Zusammenarbeit zwischen Lieferfirmen und Beamten des Ministe-

13 Cf. Annual Report of the Northern Regional Development Corporation for 1961/62. Kaduna, 1962, S. 9.

14 Cf. Nigerian Sugar Company, Annual Report for 1975. Bacita, 30. 1. 1976.

riums. Der Chief Agriculturai Officer (C.A.O.), A. Umaru Gbate, Bida, wurde angeklagt, Kontraktoren bei der Aufstellung gefälschter Rechnungen in Höhe von N 50 000 geholfen und verschiedene bekannte Händler in Bida, u. a. A, Ndaliman Painter, mit falschen Zahlungsanweisungen versorgt zu haben. Bei dem „Emergency Food Production Scheme" veranlaßte der C.A.O. die Abzweigung öffentlicher Mittel in Höhe von N 15000 an einen privaten Farmer. A. Muhammadu, *Etsu Yankpa, Sarkin Yamma*, Bida, verantwortlich für die Emergency Production, wurde wegen Verschwendung und Fehlmanagments angeklagt, weil er bei einem damaligen Marktpreis von N 10 pro Sack 388 Säcke Getreide zu je N 170 produzieren ließ.

c) Kreditvergabe: Ein Programm zur Unterstützung der Bauern bei der Anschaffung von Traktoren „was deliberately established in order to help the V.I.P.'s of the North Western State to possess tractors at a subsidised rate." Außerdem hatten arme Bauern ihre Kredite mit 6,5 % Zinsen zurückzuzahlen, während reiche Bauern zinsfreie Kredite erhielten. Traktor-Zubehör wurde (unentgeltlich) an einflußreiche Farmer „verliehen" und nicht wieder zurückgefordert, etc.

d) „Crop Production Survey": Der Permanent Secretary, A. Tanko Kuta, wurde der Korruption für schuldig befunden, weil er einer britischen Consultant-Firma einen Beratervertrag entgegen den Ausschreibungsbedingungen zuschanzte, sich während eines Besuches in York aushalten ließ, und eine um N 325 180 überhöhte Rechnung an Beratergebühren genehmigte[15].

5. DIE WIRTSCHAFTS-ELITE WIRD SICH IHRER EIGENEN STÄRKE BEWUSST

In der Anfangsphase der Entwicklung formal demokratischer politischer Institutionen britischer Prägung in Nigeria nach dem Zweiten Weltkrieg standen viele führende Kaufleute des Nordens, wie z, B. A, Ahmadu Dantata und M. Musa Gashash in Kano, einer Nominierung als Parteikandidat mit großer Reserviertheit gegenüber. Es bedurfte erst einiger Überredungskünste seitens der traditionellen Elite innerhalb des NPC - die gerne ein populäres Gegengewicht zu den in der Oppositionspartei, NEPU, organisierten radikaleren Kleinhändlern, Handwerkern, Lehrern, etc., schaffen wollte –, bevor diese *attajirai* einer Kandidatur zustimmten (cf. Whitaker, 1970: 333). Im Laufe der letzten zwanzig Jahre wurde sich das Handelskapital aber auch im Norden Nigerias in zunehmendem Maße seines politischen Gewichtes bewußt und verlangte eine stärkere Beteiligung an den politischen Entscheidungsprozessen. In dieser Beziehung lassen sich interessante Analogien zur Integration der neuen ökonomischen Klasse in das Local Government West-Nigerias aufzeigen, die bereits einige Dekaden früher begann; eine Analyse der Wegweiser-Funktion des Aufstiegs der wirtschaftlichen Elite des Westens für die politische Entwicklung Nord-Nigerias würde jedoch den Rahmen dieser Studie sprengen (cf. Lloyd, 1951/52).

Der Anteil der Kaufleute und Kontraktoren in politischen Gremien wie dem Northern House of Assembly zwischen 1956 und dem Beginn der Militärherrschaft 1966 war zwar mit 13-15 % relativ gering (Whitaker, 1970: 319, 323); einige *attajirai* nahmen aber schon wichtige Regierungssitze ein, wie M. Gashash, Vorsitzender der Kano Citizens Trading Company und NPC Minister für „Lands und Survey" der Nord-Region, oder A. Waziri Ibrahim, Sohn des Imam von Damataru (Bornu Emirat), District Manager der United Africa Company, Wirtschaftsminister unter der Baiewa-Regierung und heute millionenschwerer „businessman" (cf. Whitaker, 1970: 475; Africa, 84. 1978: 17). Das Parteiensystem öffnete den Unternehmern Aufstiegsmöglichkeiten, die sie vorher nicht besaßen:

15 Cf. „White Paper on the Report of the Commission of Inquiry investigating the activities of some Institutions and Divisional Tender Boards, NW-State". - In: New Nigerian, 3. 6. 1976; cf. auch den Bericht der „Wheeler Commission" über großangelegte Betrugsmanöver - und Unterschlagungen im Wert von mehreren 100 000 Naira durch A. Aminu Dantata und andere bekannte Unternehmer des Kano State in enger Zusammenarbeit mit hohen Beamten des Landwirtschafts-Ministeriums. - In: New Nigerian, 5. 5. 1976, S. 3, 8.

„These *attajirai* (wealthy merchants) who traditionally had no share in the political control of the Hausa-Fulani State, are now, under the modern party System, gradually being assimilated into the old ruling class of the North. Interest groups, such as the Northern Middlemen's Trading Association, the Northern Association of Motor Transport Owners, have also begun to exen noticeable pressure on the party and the government, (The Middlemen's Associations were able to pressure the Government into instituting a Commission of Enquiry into retail trade in Northern Nigeria. As a result of this, there was a noticeable move for expatriate commercial firms moving out of retailing. Similar shift was observed after a call by the Northern Nigeria Contraetor Union for no Government or N. A. contracts to be awarded to non-Northerners.) Being still small in numbers, the *attajirais* have found it politically advantageous to support the old ruling class. With widcning economic opportunities brought by a steady, though slow growth of the economy, it would be naive not to expect these men will want a greater share than they have in the political direction of the affairs of the Region." (Dudley, 196S: 151/152, 163).

Der Aufstieg der Unternehmer zum politisch gewichtigen Faktor ging zunächst von den bedeutenderen urbanen Handeiszentren des Nordens aus. Der Anteil der reichen Händler an den Town Councils von Zaria lag 1958 zum Beispiel bereits bei 43,8 % (29,2 % der von der NPC, und 61 % der von der NEPU gestellten Kandidaten). Zusammen mit den „business agents" (Angestellten in privaten Firmen), die 9 % der Sitze auf sich vereinigten, hatten sie dort bereits die absolute Mehrheit, In Kano belegten Händler 37 % der Sitze des Town Council im Jahre 1960 (7 % der vom NPC und 69,2 % der von der NEPU gestellten Kandidaten) (Whitaker, 1970: 251/52). Auffällig ist der hohe Anteil an Unternehmern in den Stadtparlamenten, die ihre politische Heimat in der Oppositionspartei (NEPU) sahen. Tatsächlich brachte die radikale Ablehnung des Emirat-Systems durch die NEPU dieser Partei in den ersten Jahren einen beträchtlichen Zulauf vor allem mittelständischer Unternehmer, aber auch einiger bekannter *attajirai* wie der beiden Brüder Ahmadu Dantata's, Jamil und Mahmudu. Letzterer war ein sehr populärer Kaufmann mit verschwenderischem Lebensstil, der die NEPU unterstützte, bis er aus politischen Gründen angeklagt und ins Gefängnis gesteckt wurde (cf. Whitaker, 1970: 335), Die Gefolgschaft der NEPU aus den Reihen der Wirtschaft nahm aber in dem Ausmaß ab, in dem die politische Verfolgung der Parteimitglieder und Sympathisanten zunahm, und die ökonomischen Vorteile aus einer Parteimitgliedschaft immer mehr bei dem NPC zu suchen waren. Der Anteil der Unternehmer in der NEPU sank von 17 % in den Jahren 1954 und 1958 auf 2 % im Jahre 1962[16]. Von den städtischen Hochburgen griff die Partizipation der Unternehmer an den politischen Entscheidungsprozessen auch allmählich auf das Nationale Exekutiv-Komitee des NPC und die Exekutiv-Mitglieder dieser Partei in den acht bedeutendsten Emiraten über, in denen der Anteil des Handels- und Kaufmannskapitals im Jahre 1958 27 % bzw. 17 % betrug (Sklar, 1963: 327).

Ab 1956 begannen die Vertreter der Wirtschaft in der Partei auch ein Korrelat zu der „Northernization"-Doktrin der auf lokale Autonomie in Regierung und Verwaltung bedachten Parteimitglieder innerhalb der N. A. zu entwickeln. Angeführt von der einflußreichsten Unternehmerorganisadon des Nordens zu dieser Zeit, der „Northern Amalgamated Merchants' Union" in Kano unter der Leitung A. Ahmadu Dantata's, versuchte das nord-nigerianische Unternehmertum unter dem Motto der „Nigerianisierung", alle Wirtschaftszweige, die für die aufstrebende nationale Bourgeoisie von Interesse waren, für sich zu monopolisieren. Diese Politik war nicht zuletzt gegen die Konkurrenz der Yoruba- und Ibo-Kaufleute aus dem Süden gerichtet, deren Zugang zum Erdnußhandel- und -transport zum Beispiel im Emirat Bornu bereits ab Mitte der fünfziger Jahre durch die einheimische Unternehmer-Schicht in zunehmendem Maße eingeschränkt wurde (cf, Cohen, 1973:255). 1958 instruierte die Regierung – dem Druck der Kaufmanns-Schicht nachgebend — alle „Provincial Tenders Boards", neue Register der lokalen Kontraktoren anzulegen, aus denen alle Unternehmer außerhalb des Nordens

16 Dudley, 1968: 177; Sklar, 1963:336/37; Dudley, 1968: 185-90 und Sklar, 1963: 358-65. zur politischen Verfolgung der Opposition cf.

auszuschließen waren - abgesehen von einigen Spezialaufgaben, ,,which are not at present within the scope of contractors of Northern origin"[17].

Das ,,Indigenisation Decree" brachte ab 1972 eine konsequente Fortsetzung dieser Politik, jetzt jedoch in erster Linie gegen das libanesische Kapital in Nigeria gerichtet. Führende Unternehmer wie A. Sanusi Dantata, A. Inuwa Wada und A. Isiyaka Rabiu kauften ganze Unternehmen auf, kleinere einheimische Kaufleute übernahmen libanesische Firmen durch die Bildung von Konglomeraten wie die Birma General Supplies und Ibru Limited in Kano; beides führte zu einer tendenziellen Verlagerung des libanesischen Kapitals vom Handels- in den Industriesektor[18]. Die Ummünzung des politischen Gewichtes der Wirtschafts-Elite in konkrete ökonomische Vorteile zeigte sich aber auch noch auf anderen Gebieten wie zum Beispiel der Besteuerung reicher Unternehmer, die im Vergleich zu den Bauern durch ein regressives Steuersystem weniger zur Finanzierung des N. A.-Haushaltes beitrugen, als es ihrer Zahlungsfähigkeit entsprach (Whitaker, 1970: 253),

Im Bida-Emirat, dem wirtschaftlichen und kulturellen Kreuzungspunkt zwischen Nord- und Süd-Nigeria, scheint der Aufstieg der kommerziellen Elite *zur* Macht eher begonnen zu haben, als in allen anderen Emiraten. Auch in der Bida-Division überwogen Mitte der fünfziger Jahre in den Führungsgremien des NPC mit 44 % Vertreter der Grundherrenklasse, Letztere mußte sich aber bald mit den Kaufleuten Bidas arrangieren, denen die ständige soziale Verpflichtung zum Kotau vor den Mitgliedern aristokratischer Abstammung mißfiel, und die deshalb zumindest einen größeren Anteil - wenn schon nicht in der Bekleidung öffentlicher Ämter – so doch an der Entscheidungsmacht, zum Beispiel bei der Nominierung von Kandidaten verlangten. Dieser Konflikt führte 1958 zu Spannungen innerhalb des NPC-Zweiges in Bida; die Emirats-Funktionäre und N. A.-Ratsherren der NPC hielten sich nicht nur wegen ihrer adeligen Abstammung, sondern auch wegen ihres Bildungsvorsprunges gegenüber den „ungebildeten" Kaufleuten und niedrigen N. A.-Angestellten für prädestiniert, die Kontrolle der Partei zu übernehmen und diese auf Landes- und Bundesebene zu vertreten. Sie blickten indigniert auf ihre Parteikollegen aus den Reihen der *talakawa* herab: ,, *Yan fatalakawa ha dama; da sarauta su ke da gaske*" (Die Gemeinen sind ziemlich unmöglich mit ihrem aufgeblasenen Gebaren heutzutage) (Dudley, 1968: 46); solche oder ähnliche Ansichten über die neureichen Aufsteiger waren auch noch 1976 im vertrauten Kreise aus dem Munde von Angehörigen des Bida-Adels zu vernehmen. Letztere hatten aber nur geringe Chancen, ohne die Zustimmung und Unterstützung der bedeutend populäreren reichen Händler und Kontraktoren gewählt zu werden. Als sich im Jahre 1956 zwei N. A.-Ratsherren des *Etsu* Nupe zur Wahl stellten, die sich vergeblich um Nominierung durch den NPC bemüht hatten, unterlagen sie mit großen Abstand den offiziellen NPC-Kandidaten Bidas (Sklar, 1963: 329), Der Unternehmer-Anteil der Partei-Aktiven, die als „nominators" während der Bundeswahlen von 1959 für den NPC agierten, war in der Niger Provinz - in der das Bida-Emirat wirtschaftlich und politisch dominierend ist - mit 37,5 % höher als in allen anderen Provinzen. Der Einfluß der nationalen Bourgeoisie kam somit im Nupeland wesentlich früher und prägnanter zur Geltung als in den anderen Provinzen des Nordens, wo der Anteil der Kaufleute an den NPC Partei-Aktiven 1959 im Durchschnitt nur 15,06 % betrug[19].

Die Wandlung des Handels- und Kaufmannskapitals vom Junior- zum Senior-Partner der Grundherrenklasse des Nordens vollzog sich aber wohl erst Ende der sechziger, Anfang der siebziger Jahre. Sie kulminierte in der Welle eines neuen Nationalbewußtseins, versinnbildlicht durch den ,,Murtalanism", in der Folge des blutigen Freitags

17 Ministry of Finance, Northern Region, ,,Provincial Tenders Boards", Nigerian Citizen, 8. 11. 1958, zitiert im Sklar, 1963: 328.

18 Collins, 1977: 132-36.

19 Berechnet aus Tab. 3 in: Dudley, 196S: 119; den nächst höheren Anteil hatten die Bornu-Provinz mit 32 % sowie die Sokoto- und Kano-Provinz mit nur 19,6 % bzw. 10 %.

(13. 2. 1976), dem Tag der Ermordung des Head of State, General Murtala Muhammed, hinter der die öffentliche Meinung Nigerias nicht zuletzt ausländische Intervention vermutete[20]. Das nord-nigerianische Unternehmertum konnte sich zu dieser Zeit gute Chancen ausrechnen, die industrielle Unterentwicklung *des* Nordens gegenüber dem Süden und Westen Nigerias allmählich zu verringern. Der Anteil der Nord-Region an der nigerianischen industriellen Wertschöpfung zu Faktorpreisen stieg von mageren 8,1 % im Jahre 1950 auf immerhin bereits 28,3 % 1957 (cf. Schätzel, 1973: 55). Die jährliche durchschnittliche Wachstumsrate der industriellen Wertschöpfung der Nord-Region betrug zwischen 1965 und 1969 27,6 % und übertraf damit alle anderen Regionen. Der Anteil des Nordens am Indikator der „absoluten industriellen Aktivität" Nigerias wuchs von 25,5 % (1965) auf 34,2 % (1969) (Schätzel, 1973: 227, 204, 56/57). Mit 12,7 % lag der Prozentsatz privater nigerianischer Unternehmer am eingezahlten Grundkapital der Firmen des Nordens 1971 außerdem spürbar über dem Bundes-Durchschnitt von 9 %; – im North-West State stellten private nigerianische Kapitalanleger sogar 46 % des eingezahlten Grundkapitals. Die Beteiligung der Länderregierungen der sechs Staaten des Nordens betrug dagegen zu dieser Zeit mit 5,8 % nur wenig mehr als die Hälfte der Länderbeteiligungen an Unternehmen in Nigeria im Bundes-Durchschnitt (10 %) (Tab. 15 in: Berger, 1977: 73). Diese Zahlen können einerseits das relativ stärkere Verlangen nord-nigerianischer Unternehmer nach Protektion gegenüber „fremden" Konkurrenten verdeutlichen, andererseits mögen sie aber auch ein Indikator der mangelnden Investitionsbereitschaft des noch immer dominierenden „Fremdkapitals" (in erster Linie des ausländischen Kapitals) in der Nord-Region sein.

Grundlage des allgemein erstarkten Selbstbewußtseins der nigerianischen Wirtschafts-Elite waren vor allem der wirtschaftliche Aufschwung, ausgelöst durch den Öl-Boom, und die rosigen Aussichten, die das „Nigerian Enterprise Promotion Decree" (N.E.P.D.) den nigerianischen Unternehmern versprach[21]. Das Gesetz hatte generell die Zielrichtung, den Einfluß ausländischen Kapitals in allen den Wirtschaftszweigen zurückzudrängen oder vollständig zu eliminieren, die die einheimische Unternehmerschaft glaubte selbst verwalten oder aufbauen zu können. Dieses Ziel war indes aus verschiedenen Gründen nicht so leicht zu verwirklichen, wie sich die Gowon-Regierung das vorgestellt hatte. Der im November 1975 eingesetzte „Industrial Enterprise Panel" fand heraus, daß bis Juni 1975 von den 357 Firmen, die zu 100 % nigerianisiert werden sollten, nur 58 % die Gesetzesbestimmungen (provisorisch) erfüllten; die Umgehung des N.E.P.D. wurde nicht zuletzt durch die aktive Zusammenarbeit zwischen betroffenen ausländischen Firmen und den von ihnen bestochenen Nigerianern ermöglicht[22].

Widerstreitende Interessen zwischen dem fortgeschritteneren kommerziellen Sektor des Südens und der Unternehmer-Schicht des Nordens, die sich in den „States' Enterprise Promotion Committees" und im Zugang zur „National Bank for Commerce and Industry" benachteiligt fühlte, führten dazu, daß einige Länderregierungen des Nordens, wie die des North-West, Kano, und North-East State, in die Bresche sprangen, und selbst Geschäftsanteile ausländischer Firmen mit der Intention aufkauften, diese zu einem späteren Zeitpunkt wieder zu reprivatisieren. Letztere Maßnahme legte den Grundstein für spätere Konflikte zwischen privaten Unternehmern und Staatsbeamten als konkurrierende Nutznießer der „indigenization exercise" (cf. Collins, 1975: 145/46). Außerdem hat das Nationalisierungs-Dekret die Einkommens- und Machtkonzentration der Elite aus Wirtschaft, Politik und Militär gegenüber den anderen Bevölkerungsschich-

20 Bereits zwei Tage vor dem Umsturzversuch veröffentlichten die nigerianischen Tageszeitungen eine Warnung des nigerianischen Außenministers, Col. J. Garba, vor einer „Sabotage durch imperialistische Mächte", cf. New Nigerian und Daily Sketch, 11. 2. 1976.

21 Zur Einschätzung des N. E. P. D. cf. Köhler, 1977 sowie Collins, 1975; 1977.

22 Sog. „fronting", cf. „Government views on the report of the Industrial Enterprise Panel", New Nigerian, 14. 7. 1976, S. 1.

ten noch weiter verstärkt (cf. Okediji, 1975: 155). Die Bundesregierung kommentierte einen diesbezüglichen Bericht des „Industrial Enterprise Panel" mit den Worten:[23]

„The Government . . .notes with disquiet the high concentration of ownership in a few hands and accepts the necessity of limiting the amount of shares a single Nigerian beneficial owner can require as a result of the Indigcnisation exercise."

6. ZUR „STILLEN REVOLUTION" DER NEUEN ELITE

Damit der Militärherrschaft von 1966 bis – voraussichtlich – 1979 die gewählten „Volksvertretungen" aufgelöst und politische Parteien verboten wurden, ist *es* allerdings schwierig, den oben postulierten Aufstieg des Kaufmanns- und Handelskapitals zum Senior-Partner der Grundherrenklasse auch instituionell nach außen hin sichtbar zu machen. Die Wahlen zu den Local Governments (L.G.) (1976) und die Zusammensetzung der Verfassunggebenden Versammlung von 1977, deren systematische Auswertung allerdings noch aussteht, mögen erste Indikatoren abgeben. Der 1977 neu gegründete „Kano State Council for Mutual Understanding", - eine verdeckte Parteigründung im Hinblick auf die 1979 zu erwartende Rückkehr zur „civilian rule", analog der Entstehungsphase des NPC während des Parteiverbotes durch die Briten Anfang der fünfziger Jahre - ist aber vermutlich bereits heute richtungweisend für die politische Allianz der herrschenden Schichten auch in den anderen Staaten des Nordens: Die Gründungsfeier dieser Organisation fand in der Residenz von Musah Gashash als Repräsentanten der Kaufmanns-Schicht Kanos statt; den Vorsitz übernahm Alhaji Shehu Ahmadu, *Madakin* Kano, ein hoher adeliger N. A.-Beamter und früherer NPC-Führer, dessen Loyalität zum Emir bekannt ist. A. Inuwa Wada, *Magajim Gart,* ist ebenfalls ein Mitglied des Council, das zu der ehemaligen Führungsmannschaft des NPC gehörte; er stammt aus der alten Aristokratenfamilie der Genawa in Kano und bekleidete vor 1966 das Amt des Bundesministers für „Works, Survey and Defense". Der gleichzeitige Beitritt A. Aminu Kano's - als ehemaliger Präsident der sozialreformerischen Oppositionspartei (NEPU) schärfster Rivale von I, Wada - dokumentiert das Bestreben der Elite des Nordens, die internen Machtkämpfe zu begraben und eine möglichst breite, regionale Einheitsfront zu begründen. Das (Partei-) Komitee des „Kano Stace Council for Mutual Understanding" besteht insgesamt aus zwei traditionellen Herrschern, zwei höheren Beamten, drei Mitgliedern der Verfassunggebenden Versammlung sowie sieben Kaufleuten; daneben gibt es noch drei Jugendführer, einen Vertreter der „Kano State Student Association" und zwei Repräsentanten akademischer Interessen. Die Zusammensetzung ist somit ein getreues Spiegelbild derjenigen Kräfte, die zur Zeit die Fäden der Macht in Nord-Nigeria in der Hand halten (cf. West Africa, 7. 11. 1977: 2235).

Die Local Government Reform von 1976 hat wahrscheinlich den Einfluß der kommerziellen Elite des Nordens an der Regierungs- und Verwaltungsbasis weiter verstärkt. Systematische Analysen liegen zwar zur Zeit noch nicht vor, einzelne Zeitungsmeldungen deuten aber eine Tendenz in dieser Richtung an. „West Africa" spricht von „Nigeria's local revolution"; in Kano gewann zum Beispiel A. Umaru Labran Tanko, ein Unternehmer, die L.G.-Wahlen vor seinem Konkurrenten, dem jüngeren Bruder A. Inua Wada's, einem einflußreichen Mitglied der Aristokratenklasse (West Africa, 10. 1. 1977: 86); im Dezember 1976 wurden drei führende Unternehmer aus Maiduguri in die L.G.-Councils des Bornu States gewählt, was den „New Nigerian" zu einer Extrameldung veranlaßte (New Nigerian, 6. 12. 1976); und auch im Süden, in Ibadan und Ife, erregte es Aufsehen, daß Kaufleute und Bauunternehmer ihre Opponenten aus den Kreisen der Chiefs und deren Gefolgsleute schlugen (West Africa, 26. 9. 1977: 2007).

23 Government views . . ., ibid, S. 2; inwieweit die Regierung diesen Prozeß wirklich stoppen kann und will, bleibt noch abzuwarten.

Die L.G.-Wahlen rückten zwar die moderne „business-elite" näher an die Hebel der Macht, die Masse der Bauern jedoch diente weiterhin lediglich als Stimmvieh. Der Niger State, zum Beispiel, optierte ebenso wie alle anderen Länder Nord-Nigerias, außer dem Kwara State, für indirekte Wahlen, die es ermöglichten, daß m den „primary elections" unterlegene Kandidaten von Repräsentanten der „electoral colleges" (letztere waren durch die traditionellen *ex-officio* Mitglieder dominiert) trotzdem gewählt und als Vertreter des Volkes ausgegeben wurden; die ersten indirekten Wahlen 1951 hatten in dieser Beziehung bereits ein kennzeichnendes Beispiel geliefert[24].

Die District- und Village-Heads, die bereits unter der bisherigen L.A. die lokalen Schlüsselpositionen in der Hand hielten, wurden in den meisten Regionen des Nordens auch in die neue L, G.-Maschinerie als *ex-officio* Mitglieder übernommen; diese verstanden aber ihre Rolle weniger als Vertreter des Volkes, sondern vielmehr als *sarauta* und „natural rulers", d. h., als Vertreter der herrschenden Klasse gegenüber den *talakawa*. Die nahezu ungebrochene Machtstellung der traditionellen Autoritäten auf der Dorfebene dürfte durch die „primary elections" Ende 1976 nicht wesentlich erschüttert worden sein[25].

Da die Regierungsrichtlinien zur Durchführung der L.G.-Reform außerdem festlegten, daß ein Kandidat eine Gebühr von N 50,– zu zahlen hatte, seine Steuer-Quittungen für die letzten zwei Jahre vorweisen und von mindestens 10 registrierten Wählern vorgeschlagen werden mußte (West Africa, 22. 11. 1976: 1779; 29. 11. 1976: 1793), waren die Chancen der Bauern, Vertreter aus ihren eigenen Reihen wählen zu können, gleich Null. Das gilt umsomehr, wenn man bedenkt, daß öffentliche Stimmen-Werbung ausdrücklich mit der offiziellen Begründung verboten wurde, die L.G.-Wahlen sollten von den politischen Rivalitäten der Vergangenheit frei gehalten werden; tatsächlich aber wohl vor allem deswegen, weil die Militär-Regierung befürchtete, der Status der Emire, District Heads etc. könnte Gegenstand öffentlicher Wahlkampagnen werden. Die Wahlbestimmungen erlaubten es andererseits reichen Kandidaten, das traditionelle Mittel der Patronage zur Unterstützung ihrer Kandidatur ungehindert auszunutzen, indem sie zum Beispiel mit reichlichen Wahlspenden auf Stimmenfang gehen konnten. Befürchtungen, daß ein solches Wahlsystem - welches Beamte in den L.G.-Councils duldete, die sich möglicherweise durch Bestechungsgelder nach oben gedient haben – nicht unbedingt den Interessen der breiten Mehrheit der Bevölkerung dient, haben sich im Niger State bereits bestätigt: Im März 1978 mußte der Chanchaga L.G.-Council (Minna) aufgelöst werden, weil er mehr als 80 % seiner Einnahmen unterschlagen hatte[26]. In diesem Lichte erscheint es einigermaßen fraglich, ob das im nächsten Jahr gewählte Bundesparlament grundlegende Änderungen in Richtung auf eine größere Beteiligung der Bevölkerung an politischen Entscheidungsprozessen durchsetzen kann bzw. will.

24 Cf. The irrelevance of indirect elections to local councils. - In: New Nigerian, 22. 10. 1976.

25 In den „primary elections" des Niger State wählten Dorfeinheiten von je ca. 2000 Einwohnern einen Repräsentanten in die 39 „electoral colleges"; letztere wiederum wählten die 81 gewählten – im Gegensatz zu den 22 nominierten — Ratsmitglieder der L. G.-Councils; cf. New Nigerian, 23. 8. 1976.

26 „Chanchaga L. G.-Councillors shared revenue: More than 80 % of the total local revenue collected by the suspended Chanchaga L. G.-Council in Niger State last year, was shared by officials and councillors of the council ... (they) made use of forged receipts stolen from the councils treasury to collect market revenue fromthe area ... evenprivate businessmen were able to collect local revenue in connivance with officials of the council ...", New Nigerian, 31. 3. 1978, S. 28; zur Auflösung zweier weiterer L. G.-Councils im Kaduna State, 1978, cf. West Africa, 17. 7. 1978: 1413; cf. auch „Elections without politics" by Mvendaga Jibo, Political Editor of the New Nigerian. — In: West Africa, 13. 12. 1976: 1933.

Summary

The traditional relationship of patronage and clientship between the landlord- and the growing commercial class in Bida and other Nigerian Emirates – firmly established during the 19th century — left indelible marks which influence the pattern of social communication between these two classes even today. Up to the fifties of the present century there existed a strong interdependence between the landed aristocrats — dominant in government and Native Administration — and the rich merchant-traders who took up the burden to act as „bankers" of the traditional leisured class in order to promote their own social status. The indigenous entrepreneurs gradually became more independent as the traditional rulers had to offer popular businessmen participation in political organisations to counteract the increasing resistance of the talakawa (the commoners) against the emirate system during the era of formal democracy (1954–1966). The national bourgeoisie of the North seized this opportunity to call for a higher degree of protection both against the more successful merchant-capital of the South and the powerful foreign companies which at that time dominated nearly all of the profitable sectors of investment cither in trade or in industry. Far from being a fetter to the growth of a new class of Nigerian entrepreneurs, the traditionally minded landlords – side by side with the indigenous merchant-traders — secured a remarkably high degree of economic growth and independence during the past two decades in the North, compared with other pans of Nigeria.

Résumé

Les relations traditionnelles de patronage et clientèle entre propriétaires et la classe commerciale grandissante à Bida et dans d'autres émirats du Nigéria — solidement établies au cours du 19ème siècle - ont laissé des traces indélébiles qui influencent même aujourd'hui le type de communication sociale entre ces deux classes. Jusqu'aux années 50 il existait une forte interdépendance entre les aristocrates fonciers - dominants dans le gouvernement et dans l'administration indigène — et les riches commerçants qui se chargèrent d'agir comme „banquiers" de la classe désoeuvrée traditionnelle dans le but d'améliorer leur propre statut social. Les entrepreneurs indigènes devinrent graduellement plus indépendants lorsque les dirigeants traditionnels durent offrir aux hommes d'affaires populaires une participation dans les organisations politiques pour neutraliser la résistance croissante des talakawa (les hommes du peuple) contre le système de l'émirat pendant la période de démocratie formelle (1954–1966). La bourgeoisie nationale du Nord saisit cette occasion pour réclamer un plus grand degré de protection à la fois contre le capital marchand du Sud qui avait eu plus de succès, et les puissantes compagnies étrangères qui dominaient en ce temps-là presque tous les secteurs d'investissement profitables, tant dans le commerce que dans l'industrie. Loin d'entraver la croissance d'une nouvelle classe d'entrepreneurs nigérians, l'autorité indigène à l'esprit traditionnel- côte à côte avec les commerçants indigènes – assura dans le Nord un degré remarquablement élevé de croissance économique et d'indépendance durant les deux dernières décennies, en comparaison avec d'autres parties du Nigéria.

Bibliographie

Achufusi, M.: Die Zerstörung des Sokoto-Reiches durch die europäischen Kolonialmächte. - In: Wissenschaftliche Zeitschrift, Univ. Leipzig 11 (1962) 1: 43-94.

Akeredolu-Ale, E. O.: The underdevelopment of indigenous entrepreneurship in Nigeria. Ibadan Univ. Press 1975, 119 S.

Amin, S.: Underdevelopment and dependence in Black Africa: origins and contemporary forms. - In: J. of Mod. African Studies 10 (1972) 4: 503-524.

Berger, M.: Industrialisierungspolitik in Nigeria. Diss., München 1977, 247 S.

Collins, P.: Public policy and the development of indigenous capitalism: the Nigerian experience. - In: J. of Commonwealth and Comparative Politics 15 (1977) 2: 126–150.

- The policy of indigenisation: an overall view. - In: Quarterly J. of Administration 9 (1975) 2: 137–47.

Cohen, R.: Borno and Nigeria: „political kingdom" in a troubled nation. - In: Wilmot, P. F. (ed,): „Sociology in Africa", ABU, Zaria 1973, vol. 1, S. 252-63,

Coquery-Vidrovitch, C.: La mise en dépendance de l'Afrique noire. Essai de périodisation, 1800–1970. - In: Cah. d'Etudes Africaines, 61/62 (1976) 1 + 2: 7–58.

Dudley, B. J.: Parties and politics in Northern Nigeria. London, Cass 196S, 352 S.
Dupigny, E. G. M,: Gazetter of Nupe Province. London, Waterlow 1920, 84 S.
Essang, S. M.: Impact of the Marketing Board on the distribution of cocoa income in Western Nigeria. - In: Nigerian Geogr. J. 15 (1972) 1: 35–47.
Kriesel, H. C.: Marketing of groundnuts in Nigeria. NISER/Michigan State Univ. 1968 (a), 76 S.
- Cotton marketing in Nigeria. NISER/Michigan State Univ. 1968 (b), 81 S.
- Some economic performance problems in the primary marketing component of statutory marketing systems. - In: Onitiri, H. M. A./Olatunbosun, D. (eds.): The Marketing Board system. NISER/Ibadan Univ. Press 1974, S. 149-66.
Köhler, H.: Anmerkungen zum zweiten Gesetz zur Förderung nigerianischer Unternehmer. — In: Afrika Spectrum 12 (1977) 1: 91-98.
Kohnert, D.: Theory and practice of rural class differentiation in Nigeria: a quantitative approach in the case of Nupeland, forthcoming. - In: Rev. of Afric. Pol. Econ. 13 (1979).
Lloyd, P. C.: The integration of the new economic classes with Local Government in Western Nigeria. - In: Journal of the Royal African Society 52 (1951/52) S. 327-334.
Lugard, F. J. D.: Memorandum on the taxation of natives in Northern Nigeria. Cd. 3309, London 1907, 65 S.
Mason, M.: The Nupe kingdom in the nineteenth century, a political history. Ph. D. thesis, Birmingham 1970, 541 S.
- Captive and client labour and the economy of the Bida Emirate: 1857–1901. - In: J. of African History 14 (1973) 3: 453-71.
Nadel, S, F.: A black Byzantium: the kingdom of Nupe in Nigeria. OxfordUniv. Press 1942, repr. 1973, 420 S.
Nafziger, E. W.: African capitalism. A case study in Nigerian entrepreneurship. Stanford/Calif., Hoover Inst. Pr. 1977, 293 S.
Okediji, F. O.: Indigenization decree and income distribution: the social implications. — In: Quarterly J. of Administration 9 (1975) 2: 149-57.
Schätzl, L.: Industrialization in Nigeria. A spatial analysis. NISER/Ifo-Institut, Weltforum Verlag 1973, 272 S.
Sklar, R. L.: Nigerian political parties. Princeton Univ. Press. 1963, 578 S.
Smith, D.: Nigeria's new marketing boards. - In: West Africa 8. 5. 1978: 877-79.
Smith, M. G.: The economy of Hausa communities of Zaria. London 1955, repr. 1971, 264 S. (= HMSO: Colonial Research Studies, No. 16).
Tiffen, M.: The enterprising peasant - A study of the agents of, and constraints on, agricultural development in Gombe Emirate, North Eastern State, Nigeria. interim Report for the Overseas Dev. Administration. London 1972, 412 S.
Titiloye, M. O./Ismail, A. A.: A survey of the trends and problems in domestic arrangements for the marketing of groundnuts and cotton. - In: Onitiri, H. M. A. et al (eds.): The Marketing Board system. Ibadan Univ. Press 1974, S. 135-49.
Whitaker, C. S.: The politics of tradition continuity and change in Northern Nigeria 1946–1966. Princeton Univ. Press 1970, 563 S.